

Eötvös Loránd Tudományegyetem
Filozófia Doktori Iskola
Esztétika Program

Tézisek

Martos Gábor

Hogyan lehet csomót keresni a cápán,
avagy a műkereskedelem, mint értékképző

című doktori disszertációjához

Budapest, 2011

Disszertációmban – tudomásom szerint ezen a szinten (szakdolgozatok már születtek a témában) Magyarországon először, tehát bizonyos elméleti „alapok” lerakásának a szándékával is – a műkereskedelem néhány, részben az esztétika tudományterületével „érintkező” (mindenelőtt az „érték”-kel, illetve az értékképzéssel, -meghatározással összefüggő) kérdését járom körül, ezen belül is elsősorban azt vizsgálva, hogy maga a műkereskedelem hogyan tudja befolyásolni egy műtárgy értékét pusztán azzal, hogy az adott tárgy kereskedelmi forgalomba kerül egy galériában, vagy még inkább egy árverésen. Vizsgálódásaimhoz a „keretet” Damien Hirst brit képzőművész és a hozzá számos szállal kötődő Charles Saatchi londoni műkereskedő-galériás részben közösen, egymást „támogatva” felívelő művészeti-műkereskedelmi sikorsorozata adja, középpontjában Hirst ma már legendás, formaldehidben úszó cápájával (pontosabban ma már cápaival). Emellett természetesen – az elméleti érvelések mellett – a dolgozatban sok tucatnyi más konkrét példát is szerepeltetek a világ és Magyarország műkereskedelméből feltevésem alátámasztására.

A téma bevezetéseként azt vizsgálom meg, hogy hogyan változott meg a műtárgyak korábban évszázadokon át hagyományosan kettős – egyfelől a „szakma”, másfelől a „közönség” irányából érkező – megítélése akkor, amikor a 19. század első felétől (1830, Jean-Marie-Fortuné Durand) Párizsban megjelentek az első műkereskedelmi galériák, és ennek – valamint nem utolsósorban ezzel párhuzamosan a sajtó egyre növekvő tömegbefolyása – nyomán bekerült a művek „értékelésének” szempontjai közé egy új, mára szinte egyedülivé lett, sőt igen gyakran a nagyközönség által már valósággal „fetisizált” értékmérő: a műkereskedelmi ár. (Ebben a részben „alappéldám” Millet *Angelus* című festményének több árverésen keresztül ívelő története, amelyre Ady és Rippl-Rónai éppúgy hivatkozik írásaiban, mint öccséhez írt leveleiben Van Gogh – akinek egyes vélemények szerint öngyilkossága akár össze is függhetett ezzel a történettel –, ráadásul ennek a képnek a hirtelen és szédítő „értéknövekedése” jelentősen befolyásolta az úgynevezett „követői jog” alakulását is Franciaországban.) Ennek nyomán jutottunk el napjainkra addig a sarkalatos megállapításig, miszerint a mai műkereskedelemben „minden, ami pénzt hozhat, műalkotásnak minősül” (Judith Benhamou-Huet), illetve hogy „az árak fokozatosan magukra veszik azt az aurát (...), amelyet a művészet egyre inkább elveszít” (Hans Belting).

A következőkben tisztázom azokat a módszertani kérdéseket, amelyek magának a disszertációnak a kereteit kijelölik: elsősorban azt, hogy miért kell szinte kizárólag a nyilvános árverésekre, és azon belül is miért a legnagyobb hangsúllyal a festményekére hagyatkozzam, illetve mindazokat a szakmai problémákat (a limitár hiánya Magyarországon, valótlan leütések, fiktív eladások stb.), amelyek kényszerűen befolyásolják vizsgálódásaim lehetőségeit. (Ennek ellenére itt

teszek hangsúlyosan említést a magánüzletekben létrejött adás-vételekről, illetve a sajtónak az ezekkel kapcsolatos – sokszor sokkal inkább „zavaró”, mint „tisztázó” – szerepéről is.)

Ezt követően röviden számba veszem az árverések fajtáit (különböző megközelítések szerinti felosztásban: hatósági – kereskedelmi, holland – angol technikák, nyílt – zárt ajánlattétel, illetve ezek variációi) és az ezekre jellemző szakmai ismerveket, amelyek szükségesek a továbbiak megértéséhez.

A következő fejezetben – mindenekelőtt természetesen a témám felőli nézőpontból – végigtekintek előbb az árverések nemzetközi történetén az első írásos emlékektől, Kr. e. 500-tól kezdődően a görög-római kornak a mai árveréseket gyakorlatilag megalapozó szakmai részletein át egészen napjainkig, a 18. század közepétől elsősorban a világ két akkor alapított mai vezető aukciósházának, a Sotheby'snek és a Christies'nek a sokszor „egybefonódó” működésére koncentrálván; majd külön a magyarországi műkereskedelem történetén annak 18. századi kialakulásától az 1906-os első hazai műtárgyárverésen (Rippl-Rónai) át egészen a rendszerváltás utáni piacszerkezeti átalakulás nyomán létrejött mai sokszínű helyzetéig.

A folytatásban azt vizsgálom meg, hogy mi minden lehet az, ami egyáltalán meghatározhatja egy műtárgy „értékét”, kezdve a legprimitívebb vászon-festék-értéktől a történelmi értéken és a név(fetisizmus) által meghatározott értéken át egészen a mű provenienciája által megteremtett értékig (és mindezeknek a legkülönbélebb anomáliáig; mindenekelőtt Mravik László, Radnóti Sándor, Arthur C. Danto, Matits Ferenc, James Lord, Gottfried Honegger nyomán). Kitérek a műtárgyvásárlások kapcsán a „társadalmi pozíciók vásárlásának” gyakran felmerülő lehetőségére is (Hannah Arendt, Robert Lacey). Ezzel a témakörrel kapcsolatban bemutatok jó pár olyan művet (Michael Marcovici, Lénárd Anna, Borsos Lőrinc, Andy Warhol, James Stephen Georg Boggs, illetve részben ezzel összefüggésben a Kis Varsó és az Antimedia csoport „érték-projektjei”), amelyek a szó szoros értelmében a pénzt használják fel – így vagy úgy – alapanyagukul, illetve néhány (személye, kora vagy valamilyen más „furcsasága” miatt) különleges „alkotót”, akiknek az „értékét” (azaz a műtárgypiaci árait) sokszor nehéz a műkereskedelem „logikájának” ismeretei nélkül (ha úgy tetszik: józan ésszel) megmagyarázni. Ugyancsak több példát hozok arra nézve is, hogy adott esetben miért alakul máshogyan ugyanannak a tárgynak az értéke, ha más földrajzi helyen kerül forgalomba.

Mindenezek után jutunk el disszertációm központi kérdéséhez, vagyis ahhoz, hogy hogyan alakítja sokszor maga a műkereskedelem is az abba bekerülő műtárgyak „értékét”. Itt az árakat befolyásoló „hatalmi network” (pl.: Art Review Pover 100) elemzésétől kiindulva a „klasszikus” 19. századi műkereskedői mesterfogásoktól (Paul Durand-Ruel, Ambroise Vollard, Henry-Clément Brame, Mary Boone) a mai nagy árverezőházak „keresletélénkítési” technikáig mutatok be az árak manipulálására alkalmas eszközöket (és konkrét példákkal ezek kézzelfogható piaci hatását, többek

között éppen Saatchi és Hirst sikereivel összefüggésben). Mindeközben vizsgálom a piaci kereslet, illetve ezzel párhuzamosan az árak emelkedésének „öngerjesztő” hatását (többek között Jasper Johns, Matthias Weischer, Jüe Min-csün munkáinak a példáin), valamint ezzel összefüggésben egyfelől a világhír hatását a műkereskedelmi árra (Marcel Duchamp), illetve másfelől a műkereskedelmi árak hatását a világhírré (Banksy).

Végezetül disszertációm utolsó fejezetében felteszem a kérdést: a sokszor csillagászati árakban megmutatkozó műkereskedelmi sikereket látva végül is vajon mennyire éri meg egyáltalán műalkotásba pénz teltetni? Sokféle véleményt idézek (Frieder Burda, Piroshka Dossi, Lakner József, Terray István stb.), miközben a legkülönbözőbb nemzetközi megtérülés-számítások (James Sproule, Gerald Reitlinger, William Baumol, Werner Pommerhene és Buno Frey, Jianping Mei és Michael Moses) mellé egy hazai példa elemzésével odateszem a magamét is. Emellett hozok összehasonlításokat konkrét műtárgyakba, illetve aranyba történő befektetésekkel elérhető nyereségekről, illetve veszteségekről, bemutatok a műkereskedelemben jelentősen „felértékelődött” hazai és nemzetközi műalkotásokat, az ezeknek a tendenciáknak a kihasználására létrehozott műtárgybefektetési alapokat (The Fine Art Fund Group, Fernwood Art Investment Fund, Art Exchange, Equilor Befektetési Zrt.) – de a másik oldalon jelentős műtárgybefektetési kudarckokat is (szintén a hazai és a nemzetközi piacról egyaránt).

Mindezekből pedig – tudom: részben ellentmondva a „hagyományos” doktori disszertációk szokásrendjének – végül is nem tárok fel semmilyen általam „felfedezett” eredményt, nem vonok le semmilyen „végkövetkeztetést” (merthogy a fentiekből az derül ki elsősorban, hogy ezen a területen nem is igen lehet), és főleg nem adok semmilyen „tuti tippet”, hanem az olvasóra bízom a számára érvényes tanulságok levonását, azt remélve, hogy az általam a dolgozatban összegyűjtött tényanyag, illetve a konkrét példák ebben a formában összegyűjtve először segíthetik eligazodni a műkereskedelem sokszor valóban minden logikát nélkülöző, nehezen, vagy talán akár egyáltalán nem kiismerhető világában. Egyúttal azt is remélem, hogy adott esetben disszertációm kellő elméleti és tény-alapot adhat bárkinek további tudományos vizsgálatokhoz a témában.

Ugyanezt a célt segítheti a disszertációhoz csatolt függelék, amelyben az elmúlt tíz év során általam összeállított listákban sorolom fel a világon mindeddig 30 millió dollárnál magasabb áron elkelt műtárgyakat, a magyarországi árveréseken 30 millió forintnál drágábban elkelt összes műtárgyat, a külföldi árveréseken a legmagasabb áron leütött magyar műtárgyakat, összehasonlításlul néhány egyéb, Magyarországon a kategóriájában a legmagasabb áron árverésen leütött tárgyat (kortárs festmény, fotó, könyv, kézirat, numizmatika, ékszer, képregény, képeslap), valamint néhány magyar festő legmagasabb leütési árának alakulását az elmúlt húsz év során.

A témában megjelent publikációim:

Könyv:

Mozaikdarabok a műkereskedelem történetéből / Pieces from the mosaic of art history. In: Híres galériák és aukciósházak / Famous Galleries and Auction Houses. Szaktudás Kiadó Ház Zrt., Budapest, 2008, 9-23. oldal

Cikkek:

Mi mennyi, avagy mitől értékes egy értékes festmény? Balkon, 2006/6. 40-43. oldal

A feleségektől a múkincsekig, avagy egy kis árveréstörténet. VÁRhely, 2007/1-2. 85-107. oldal

A szépségtől a drágaságig, avagy a műtárgyak modern kori „metamorfózisa” az árveréseken, és ennek egynémely buktatóiról. VÁRhely, 2007/3-4. 79-94. oldal

Hogyér’ repül a kismadár? I-II. www.fotopost.hu, 2008. október 13., október 18.

Kudarcok és sikerek. Műértő, 2009/7-8. 19. oldal

Nagybányaiak otthon. Műértő, 2009/12. 15. oldal

„Márffy is azt mondta: a képeknek forogniuk kell.” Interjú Szekeres Annával. Artmagazin, 2010/2. 78-83. oldal

„Most is azt mondom: a vidéki nagyvárosokat nem lett volna szabad feladni”. Interjú Fertőszögi Bélánéval. Artmagazin, 2010/4. 80-85. oldal

„Egyért venni, kettőért eladni”. Interjú Komlós Péterrel. Artmagazin, 2010/5. 80-84. oldal

Sűrűsödő élmezőny. Műértő, 2011/2. 18. oldal

Cikksorozat:

Senki többet? (Új Magyar Szó, Bukarest, Színek melléklet, 2005–2009; összesen 77 írás)